

Kaiser-Wilhelm-Ring 14-16
50672 Köln
Tel.: 0221-13 99 99-0
Fax: 0221-789 22 52

Wolperather Weg 10
53819 Neunkirchen
Tel.: 02247-3830
Fax: 02247-3884

Mandanten- Newsletter

vom 19.01.2011

BGH: Verzinsung des Handelsvertreter-Ausgleichsanspruchs

Der Bundesgerichtshof hat im Urteil vom 16.06.2010 – VIII ZR 259/09 – eine wichtige Entscheidung zur Höhe der Verzinsung des Ausgleichsanspruchs eines Handelsvertreter gefällt: Der Anspruch ist mit 8%Punkten über dem Basiszinssatz zu verzinsen und nicht nur mit 5%Punkten.

Damit hat der BGH in einer wichtigen prozessualen Frage für Klarheit gesorgt. Während viele Hersteller nur eine Verzinsung von 5%Punkten über dem Basiszinssatz gewährten, steht nun fest, dass es 8%Punkte sind.

Ausführlich hat der BGH seinen Spruch begründet: Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreter stellt einen „Entgeltanspruch“ dar, so dass § 288 Abs.2 BGB Anwendung findet. Danach betragen die Verzugszinsen eben 8%Punkte über Basiszinssatz.

Praxishinweis: Diese Entscheidung wurde vom VIII. Zivilsenat des BGH gefällt. Er ist auch zuständig für Streitigkeiten aus Vertragshändlerverträgen. Damit dürfte sie auch auf diese Anwendung finden. Alle Vertragshändler in vergleichbarer Lage sollten sich also auf dieses Urteil berufen.

Bundesgerichtshof definiert „Vorfürswagen“

Der Bundesgerichtshof hat im Urteil vom 15.09.2010 – VIII ZR 61/09 –, den Begriff des „Vorfürswagen“ definiert.

Danach wird beim Kauf eines Kraftfahrzeugs allein mit der Beschaffenheitsangabe „Vorfürswagen“ normalerweise ein bestimmtes Alter des Fahrzeugs nicht vereinbart. Es sei denn, so der Bundesgerichtshof, der Käufer darf im konkreten Einzelfall erwarten, dass ein als Vorfürswagen angebotenes Fahrzeug ein bestimmtes Alter nicht überschreitet“.

Der BGH führt aus, unter einem Vorfürswagen werde allgemein verstanden, dass es sich um ein gewerblich genutztes Fahrzeug handelt, das einem Neuwagen-Händler im Wesentlichen zum Zweck der Vorführung (Besichtigung und Probefahrt) gedient hat und noch nicht auf einen Endabnehmer zugelassen sein darf.

Im vorliegenden Fall bestand der Wohnwagen, wie der Kläger ein halbes Jahr nach dem Kauf im Jahre 2005 festgestellt hatte, aus einem Aufbau aus dem Jahre 2003. Er wollte deshalb den Kaufvertrag rückabwickeln und meinte, die Rechtsprechung zu den Standzeiten bei Neufahrzeugen wie auch bei Jahreswagen müsse hier auf Vorfürwagen übertragen werden. Das hat der BGH abgelehnt.

Für die Praxis wichtig ist: Ein Vorfürwagen kann also auch länger als zwei Jahre als solcher genutzt worden sein und seine Eigenschaft als Vorfürwagen dadurch allein nicht verloren haben. Wenn der Käufer Wert darauf legt, die Dauer der Nutzung zu erfahren, dann muss er – so der BGH – danach fragen.

BGH: Weiteres Lehrbuch-Urteil zum Ausgleichsanspruch

Der Bundesgerichtshof hat erneut ein „Lehrbuch-Urteil“ zum Ausgleichsanspruch nach § 89b HGB gefällt. Mit Urteil vom 06.10.2010 – VIII ZR 209/07 – hat er mehrere Fragen zu dieser wichtigen Vorschrift geklärt.

Zum einen hat der BGH entschieden, dass der Ausgleichsanspruch nicht deswegen ausgeschlossen ist, weil der Vertragshändler nach der Beendigung des Vertragsverhältnisses mit dem Hersteller seinen Geschäftsbetrieb eingestellt hat. Das gilt auch dann, wenn die Betriebseinstellung auf die Insolvenz des Vertragshändlers zurückzuführen ist. Der Zweck der Regelung besteht nämlich darin, dem Vertragshändler eine Vergütung für in der Vergangenheit erbrachte Leistungen zu gewähren. Deshalb kommt es nicht darauf an, ob der Händler auch in Zukunft tatsächlich noch hätte Provisionen erzielen können.

Zum anderen war dies die eine Entscheidung des BGH, in der dieser auf die Änderung des § 89b Abs. 1 Satz 1 HGB Bezug genommen hat. Leider verblieb es in dem Urteil bei der Schätzung, dass die Vorteile für den Hersteller identisch sind mit den Provisionsverlusten, die der Händler infolge der Beendigung des Vertrages erlitten hat. Der Händler hat nämlich nicht geltend gemacht- was nach dem neuen § 89b Abs. 1 HGB möglich gewesen wäre und zu einer Erhöhung seines Anspruchs geführt hätte - , dass die dem Hersteller verbleibenden Vorteile höher zu bewerten wären als seine Provisionsverluste. Deshalb kam der neue § 89b Abs. 1 Satz 1 HGB nicht zur Anwendung.

Der BGH hat sodann die Frage erörtert, die der Hersteller gestellt hatte, es sei unbillig, hier einen Ausgleichsanspruch und dem Nachfolgehändler „Provisionen“ für die künftig von diesem vermittelten Geschäfte zu zahlen. Dass der Hersteller „doppelt belastet“ wird, wenn er für die Umsätze mit Stammkunden nicht nur dem Vertragshändler einen Ausgleich, sondern auch dessen Nachfolger „Provisionen“ zahlen muss, ist – so der BGH mit Recht – zwangsläufige Folge des Anspruchssystems des HGB. Beide Ansprüche stehen nämlich nach §§ 87, 87a, 89b HGB nebeneinander. Der Ausgleichsanspruch wird deshalb also nicht ausgeschlossen.

Ohne Erfolg hat sich der Hersteller auch dagegen gewandt, dass der BGH den Ausgleichsanspruch nicht durch Multiplikation der Mehrfachkundenumsätze im letzten Vertragsjahr, sondern anhand der in den letzten fünf Vertragsjahren erzielten Mehrfachkundenumsätze errechnet hat. Zwar sind nach der Rechtsprechung grundsätzlich die innerhalb des letzten Vertragsjahres auf den Listenpreis gewährten Rabatte zu Grunde zu legen. Davon ist nur der Umsatz mit Stammkunden zu berücksichtigen. Hier hatte das letzte

Vertragsjahr jedoch einen atypischen Verlauf genommen. Dann kann – wie geschehen – anders berechnet werden. Und zwar auch, wie im vorliegenden Fall, obwohl beide Parteien des Prozesses anders gerechnet hatten, nämlich mit den Mehrfachkundenumsätzen des letzten Jahres.

BGH: Keine fristlose Kündigung ohne Abmahnung

Normalerweise kann ein Handelsvertreter- oder Händlervertrag vom Hersteller fristlos gekündigt werden, wenn das Vertrauensverhältnis zwischen beiden Parteien restlos erschüttert ist. So ähnlich stand es auch in dem Handelsvertretervertrag, über den der Bundesgerichtshof in seinem jetzt veröffentlichten Urteil vom 10.11.2010 – VIII ZR 327/09 – zu entscheiden hatte.

Von diesem Grundsatz hat der BGH in dem Urteil eine Ausnahme bei im Vertrag an sich verbotenen Wettbewerbsverstößen gemacht. Er hat nämlich geprüft, ob ein solcher Wettbewerbsverstoß gravierend oder so geringfügig ist, dass er einen grundlegenden Vertrauensverlust zwischen Unternehmer und Handelsvertreter nicht herbeiführen kann.

Im letzteren Falle gebe der Verstoß keinen wichtigen Kündigungsgrund; eine fristlose Kündigung sei unwirksam, es sei denn, es erfolge vorher eine Abmahnung.

Praxis-Hinweis: Dieses Urteil ist auch für Vertragshändlerverträge anzuwenden. Nicht jedes geringfügige Vorkommnis kann der Hersteller von vornherein als wichtigen Grund zur fristlosen Kündigung benutzen. Vielmehr muss trotz Vorliegens einer solchen Vereinbarung im Händlervertrag im Einzelfall geprüft werden, ob der Vorfall so schwerwiegend ist, dass dem Hersteller die Fortsetzung des Vertrages nicht mehr zugemutet werden kann. Nur wenn die Prüfung zu diesem letztgenannten Ergebnis führt, ist die fristlose Kündigung wirksam.
